INVITO

1) **Essere di fretta: Per non spiegare, più fretta si ha e meno chiederanno.**

Es.

Ciao Michele, come stai? Ascolta, sono molto di fretta e non riesco a parlare molto, devo prendere una decisione importante, posso farti una domanda?

2) **Dare valore: Dare una giusta ragione affinché la persona sia libera dai suoi impegni**

Es.

Se ci fosse un'opportunità per guadagnare vorresti sapere di cosa si tratta?

- **NO = Lascia stare**
- **SI = Triangolo del successo**

Triangolo del successo: Io, candidato e sponsor

Es.

Una persona che conosco molto bene, sta lanciando un business nella nostra zona è una persona molto importante, ha raggiunto tantissimi risultati sia dal punto di vista personale che economico e sta aiutando tante altre persone a fare lo stesso, viaggia molto, si diverte … (edificazione). Ci tengo che non sia io a darti queste informazioni.

Io posso liberarti un posto se mi garantisci al 100% che puoi esserci, se questa opportunità fosse valida la valuteresti?

Ripeto, non voglio togliere valore all'opportunità e ci tengo che non sia io.

3) **Togliere valore**

Es.

- **FORSE: guarda è importante che tu mi dica SI o NO, altrimenti inviterei un mio caro amico molto interessato, non è un problema.**
- **SI: (per aumentare la voglia di venire alla presentazione): ascolta, nel caso in cui non potessi venire, fammelo sapere prima, così faccio una chiamata e faccio e faccio venire un mio amico molto interessato.**